

关于对全国中小企业股份转让系统 年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统公司监管部：

我司在收到贵部问询函后，即刻对问询函内容进行认真核查，现就问询函关注问题回复如下：

1、关于股权结构与公司治理

截至目前，你公司控股股东龙跃实业集团有限公司持有公司股份58,800,000股被轮候冻结，占公司总股本的32.92%，如果全部被冻结股份被行权可能导致公司控股股东或者实际控制人发生变化。

你公司控股股东龙跃实业集团有限公司、实际控制人赵晶、赵培林（同时为公司董事）、董事杨波无正当理由拒不履行执行和解协议被纳入失信被执行人。

请你公司说明：

（1）针对实际控制人及控股股东变更风险的防范和解决措施，以及该事项预计对公司持续经营的影响；

回复：我司已建立完善“三会”制度，并制定了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等规章制度。我司挂牌以来严格遵守公司各项治理制度的要求，未发生重大决策违反公司章程或全国中小企业股份转让系统业务规则的情形，各项决策的民主度与透明度不断提升，充分发挥监事会的监督作用，使公司规范治理的水平不断提升，以“法治”代替“人治”，从而有效降低公司控股股东及实际控制人变更所带来的风险。

同时，我司始终坚持业务、财务、管理等公司运营的独立性，我司业务正常开展。该事项现未对公司经营产生直接影响，但受整体经济环境影响，极个别供应商不了解公司独立经营的情况，因该事项适当缩短我司应付账款账期，但账期都在合理和可控范围内。该事项预计不会对公司持续经营产生重大影响。

(2) 你公司董事赵培林、杨波被纳入失信被执行人后不再符合担任挂牌公司董事的任职资格，请说明你公司拟采取的应对措施。

回复：公司董事赵培林、杨波被纳入失信被执行人后，我司即刻将该情况以公告形式予以披露，并积极与控股股东沟通。公司和控股股东考虑到对董事勤勉尽责和决策能力的要求，本着为公司负责的原则，目前还在慎重挑选能胜任董事职责的合适人选。在新董事上任前，我司决策将继续严格按照公司章程和三会议事规则执行。如需召开董事会会议，我司将积极与董事沟通，争取全部董事出席，确保会议决策合法、合规。

2、关于持续经营能力

你公司2017年度及2018年度营业收入及净利润的增长率分别为-49.85%，-81.02%和-98.30%、-3,309.27%。2017年度和2018年度净利润分别为837,164.30元和-26,866,889.32元。报告期内，公司员工由期初的152人降低至42人。

请你公司结合实际经营情况、市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、上下游资源优势及稳定性、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司在可预见的未来的持续经营能力。

回复：

1、实际经营情况和期后收入实现情况

根据我司截至2019年6月30日的经营情况来看，预计实现营业收入103万元较上年同期4609万元下降较大，营业收入下降除宏观环境的影响外，主要原因为：①我司始终秉承健康产品、无添加宗旨的经营理念，采购优质原粮，造成成本和售价较高，在与其他品牌的低价格竞争中处于弱势地位，从而造成粗粮粉业务收入下降；②客户资金紧张，为保证我司资金安全，缩短了客户账期，造成部分客户流失；③我司主动收缩了与公司经营宗旨不够一致的粗粮饮品业务、其他粗粮食品业务，导致粗粮饮品业务收入、其他粮食食品业务收入下降；④我司推出的新产品效果不理想，部分新产品的市场推广受限。新产品豆浆粉等产品的推广过程，随着现调机投入量的增加，机器故障率提升而供应商的售后严重滞后，导致推广和销售受到制约。目前公司正与湛江的一家机器供应商接洽，对方正在生产新样机，新样机投入使用后，该情况会得到改善，业绩预计会稳步提升；小袋粮等新产品受品牌知名度和产品定位的影响，线上和线下的推广未达预期。我司目前在对新产品进行调整，淘汰业绩不理想的产品，对保留产品从市场定位、包装等方面进行改进，业绩情况预计会得以改善。

利润方面，目前仍处于亏损状态，上半年预计亏损1050万元，但较上年同期1360万元有所下降，亏损情况得到有效控制。亏损减少主要是：①管理方面，对公司组织结构和人员进行了合理有效的精简，降低成本；②业务方面，对公司业务区域进行收缩，尤其是销量较小的区域，集中精力扩展山西、陕西和河南地区业务。预计未来我司经营情况会得到持续改善，持续经营能力没有问题。

人员方面的减少，主要有三部分：①生产人员。由于生产排期不固定，为节约成本，我司在生产方面多使用临时工，能够保证生产的正常运转；②销售人员。由于销售额不理想，销售成本投入过多，我司将全国范围的业务区域进行了缩减，集中精力扩展山西、陕西和河南等业务发展较好的区域。我司在销售模式上采用的是经销商模式，目前的销售人员足够开展公司业务；③后台人员。我司后台人员近两年一直在缩减，主要是部分部门岗位设置不合理，甚至一岗多人，人员冗余，工作效率低。目前后台人员岗位设置合理，工作效率高，满足公司发展需要。我司会根据经营发展的实际情况随时调整人员结构。

2、市场开发能力和市场前景

由于新产品豆浆粉等产品的推广过程，随着现调机投入量的增加，机器故障率提升而供应商的售后严重滞后，导致市场开发受到制约。目前公司正与湛江的一家机器供应商接洽，对方正在生产新样机，新样机投入使用后，该情况会得到改善，业绩预计会稳步提升；小袋粮等新产品受品牌知名度和产品定位的影响，线上和线下的推广未达预期。我司目前在对新产品进行调整，淘汰业绩不理想的产品，对保留产品从市场定位、包装等方面进行改进，业绩情况预计会得以改善。

我司具备研发创新优势、生产优势和行业优势，有具备多年经验的专业销售团队，市场前景可观。

3、核心竞争优势

(1) 技术、产品研发和创新优势

我司为加强产品和技术创新，设立了专门的食品技术研究院——北京德御坊食品技术研究院，充分利用北京市人才和科研院所集中的优

势，积极开展合作，开发完全自主知识产权的产品和工艺。这种机制使得公司能够长期保持快速开发引领市场趋势的系列化高端粗粮健康产品，并形成大量新产品储备，在竞争中始终保持技术领先。目前，公司的研发重点在粗粮粉领域，包括口感、营养成分的搭配和保留等；同时，也在研发粗粮饮料零添加的相关技术。目前我司拥有18项专利（其中包括4项发明专利）、35项商标权及多项专有技术。另有一项发明专利“一种可减少淀粉吸收率的冲调粉及其制备方法”，已公布并进入等待实审提案阶段。

（3）生产优势

我司全资子公司山西德御坊创新食品有限公司拥有两条4万t/a的先进生产线，分别是：粗粮粉生产线和粗粮饮品生产线，加工车间共计约1.3万平方米。一方面，自主生产既能保证公司产品质量，提高生产效率，又能降低生产成本；另一方面，也可承接代加工业务，保证生产线的合理运转，应对市场风险，增加收入。

（3）行业专注度

公司自成立以来，一直专注于粗粮健康食品的研发、生产和销售，坚持技术和产品创新，注重产品的健康和安全。只做粗粮健康食品饮料的专才，不做跟风做大饮品的通才。公司专注粗粮饮品细分市场，有效资源配置，形成集聚效应，便于提升产品品质，树立专业、健康、美味的品牌形象，增强品牌美誉度和知名度。

4、上下游资源优势及稳定性

我司致力于粗粮健康食品行业发展十余年，在上下游资源方面具备了多年的经验和储备。我司依靠自身长期从事原粮采购业务、对行业

资源和渠道掌控的优势，通过内生发展布局原粮销售和贸易业务，有助于公司完善产业链发展。受宏观经济环境和市场环境影响，2018年上下游均出现资金紧张的情况，加之公司业绩下滑，上下游资源发生了变动。但我司积极进行了调整和补充，目前上下游资源稳定。

5、资金筹资能力

截至2019年6月30日，我司总资产34,600万元，净资产29,510万元，固定资产净值20,871万元（其中：办公楼9,795万元，生产车间6,335万元，机器设备2,376万元），资产负债率为14.71%。公司有大额固定资产可用于融资担保，具备足够的筹资能力。

6、期后签订合同

在业务方面，自2018年开始，我司为保证业务的稳定性，采购和销售合同签订一般是长期性的。期后签订的合同大多是小合同，期后业务的开展主要还是接续2018年签订的合同。由于原现调机的质量问题严重制约了公司业务的发展，我司已更换供应商。待新样机试用合格后，将于近期签订采购合同，新样机投入使用后，预计我司业绩将会持续得以改善。

综合分析，预计未来我司经营情况将会得到持续改善，具备持续经营能力。

3、关于财务报表附注的准确性

(1) 据你公司财务报表附注披露，应收账款期末前五大客户的账龄均为1年以内，合计9,170,890.00元，但在你公司披露的按账龄分析法计提坏账准备的应收账款情况中账龄为1年以内的应收账款余额为54,312.42元。

(2) 据你公司财务报表附注披露，其他应收款期末前五名单位情况中北京德御坊营销管理有限公司的应收余额为1,073,918.51元，账龄为1年以内，但在你公司披露的按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款情况中账龄为1年以内的其他应收款余额为11,427.09元。

请你公司核实上述相关内容的准确性，说明相关数据差异原因，如有错误请及时进行更正。

回复：

(1) 公司财务报表附注中披露的按账龄分析法计提坏账准备的应收账款情况中账龄为1年以内的应收账款余额为54,312.42元，是正确数值，应收账款期末前五大客户的账龄实际应为1-2年，合计9,170,890.00元，财务报表附注笔误为“账龄1年以内”。我司将披露更正公告予以更正。

更正后的应收账款前五大客户账龄情况如下：

单位名称	与本公司关系	金额	账龄	占应收账款总额的比例(%)
武汉市宏城达兴商贸有限公司	客户	2,903,000.00	1-2年	25.63
苏州晟瑞达贸易有限公司	客户	2,700,000.00	1-2年	23.84
深圳市东联发贸易有限公司	客户	2,291,000.00	1-2年	20.23
深圳市新佳旺农副产品开发有限公司	客户	676,890.00	1-2年	5.98
郑州市金水区惠邻百货超市	客户	600,000.00	1-2年	5.30
合计	——	9,170,890.00	——	80.98

(2) 公司财务报表附注披露按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款情况中账龄为1年以内的其他应收款余额为11,427.09元，是正确数值，其他应收款期末前五名单位情况中北京德御坊营销管理有限公司的应收余额为1,073,918.51元，账龄应为1-2年，财务报表附注笔误

为“账龄1年以内”。我司将披露更正公告予以更正。

更正后的其他应收款前五大客户账龄情况如下：

单位名称	与本公司关系	金额	账龄	占其他应收款总额的比例(%)	未结算原因或款项性质
北京德御坊营销管理有限公司	客户	1,073,918.51	1-2年	72.90	外埠社保
北京林盛国际文化产业发展有限公司	供应商	50,000.00	2-3年	3.39	押金
掌合天下(北京)信息技术有限公司	客户	50,000.00	1-2年	3.39	保证金
网银在线(北京)科技有限公司-京东商城	客户	50,000.00	2-3年	3.39	保证金
北京兴谷德御坊食品有限公司	客户	44,524.11	1-2年	3.03	往来款
合计	——	1,268,442.62	——	86.10	——

4、关于固定资产

据你公司年报披露，你公司已经转固定资产尚未办理产权登记证的房产原值为202,820,245.49元，累计折旧18,008,403.75元，净值184,811,841.74元，占你公司资产总额的51.97%。经查，上述房产于2016年办理竣工决算，至今一直未取得产权证书。

请你公司说明长期未办妥房产证的原因及进展情况；上述房产未取得产权证书，是否会给你公司正常经营带来重大风险。

回复：公司上述固定资产中的房产已于2016年办理竣工决算，测绘工作已经完成，目前进度在当地房管局办理中，产权证书预计于2019年12月前能取得。

5、关于预收账款

你公司年报披露，预收账款期末余额为2,787,836.82元，其中账龄超过1年的金额为1,814,360.81元，占预收账款总额的65.08%。

请你公司按往来对象列示账龄超过1年的预收账款前十名情况，包括但不限于预收账款余额、账龄、款项性质及长期未结算的具体原因。

回复：

预收账款超过1年以上的金额主要是经销商客户未完成公司投入广告和推广活动费用时承诺完成的业绩差额（前期公司对经销商所在区域进行了较大投入，经销商承诺在一定的时间内完成一定的销售金额，后期经销商未完成）；公司计划在后期再次进行核实，针对当时的承诺，与经销商沟通确认，根据不同情况，由公司再发货、冲减费用或确认营业外收入，预计2019年12月31日前完成。

预收账款前十名客户如下：

公司（个人）名称	期末余额	账龄	款项性质	未偿还或结转的原因
深圳天之歌贸易有限公司	372,301.20	3年以上	货款	尚未发货
北京中视天晴阳光广告有限公司	265,584.00	3年以上	货款	尚未发货
保定东冠商贸有限公司	58,869.55	3年以上	货款	尚未发货
宁国市精诚商行	42,716.71	3年以上	货款	尚未发货
北京全亨益贸易有限公司	42,104.00	3年以上	货款	尚未发货
四川省乡悠里商贸有限公司	38,242.05	3年以上	货款	尚未发货
天津鸿福永盛商贸有限公司	30,916.80	3年以上	货款	尚未发货
北京双莲元有限公司	25,676.59	3年以上	货款	尚未发货
新乡欧拉商贸有限公司	25,155.40	3年以上	货款	尚未发货
河北兴日星商贸有限公司	23,255.26	3年以上	货款	尚未发货
合计	924,821.56			——

6、关于销售费用

你公司年报披露，销售费用中的运费在2017年度及2018年度的发生额分别为9,464,860.63元和0元。

请你公司说明2018年运费为0元的具体原因，是否涉及销售模式的变更。

回复：上述情况不涉及公司销售模式变更。2017年，运费是由我司承担，且有最少起订量的限制。2018年，为方便经销商订货（经销商为保证产品的最新日期，采用多批次，少数量），同时确保经销商收到完好的货物（后付运费，即经销商收到货物确认完好后再由经销商支付运费），我司产品对外销售价格不含运费，运费是由客户承担。因此，2018年度销售费用中的运费发生额为0元。

上述为我司针对年报问询函关注问题的回复，请贵部查阅。

特此回复。



2019年7月19日